

## *El poder de los banqueros genoveses en la corte de Felipe IV<sup>1</sup>*

Carlos Álvarez Nogal

No son abundantes las investigaciones sobre el papel que jugaron los banqueros genoveses que estuvieron al servicio del rey en el entramado de relaciones de la corte española<sup>2</sup>. Se les vincula siempre, y en ocasiones casi de forma exclusiva, con la negociación financiera, como si ésta fuese un compartimento estanco de la política en general, ajena a las personas que ocupaban los puestos más importantes de la Monarquía. Si buscamos en los índices onomásticos de las principales monografías que estudian los reinados de Felipe III y Felipe IV, o en los trabajos que estudian a importantes personajes de la corte, apenas encontraremos referencias de los banqueros más importantes del rey. Sin embargo, no faltan en las monografías sobre finanzas o fiscalidad<sup>3</sup>, vinculados a los

<sup>1</sup> Este estudio es parte de los resultados del proyecto *Sólo Madrid es Corte. La construcción de la Monarquía Católica. Siglos XVII-XVIII*. Red de investigación de la Comunidad de Madrid HUM2007-0425.

<sup>2</sup> C. SANZ AYÁN: “Bajo el signo de Júpiter: negocios y hombres de negocios en el Madrid del seiscientos”, en M. MORÁN y B. J. GARCÍA GARCÍA: *El Madrid de Velázquez y Calderón. Villa y Corte en el siglo XVII*, 2001, I, pp. 61-79. C. SANZ AYÁN: “Consolidación y destrucción de patrimonios financieros en la Edad Moderna: Los Cortizos (1630-1715)”, en H. CASADO y R. ROBLEDO HERNÁNDEZ: *Fortuna y negocios. Formación y gestión de los grandes patrimonios (siglos XVI-XX)*, Valladolid 2002, pp. 73-97. C. SANZ AYÁN: *Estado, monarquía y finanzas. Estudios de Historia financiera en tiempos de los Austrias*, Madrid 2004. E. GRENDI: *I Balbi*, Torino 1997.

<sup>3</sup> Siendo la literatura muy extensa cito sólo una pequeña muestra. F. RUIZ MARTÍN: “Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II”, *Cuadernos de Historia. Anexos de la revista “Hispania”* 2, II (CSIC, Madrid 1968), pp. 109-173, R. CARANDE: *Carlos V y sus banqueros*, Barcelona 1987, A. DOMÍNGUEZ ORTIZ: “Algunas notas sobre banqueros y asentistas de Carlos II”, *Hacienda Pública Española* 55 (1978), pp. 167-176. M. EBBEN: “Un

asientos y provisiones en Flandes, a las “bancarrotas” de la Corona, a diversos aspectos del comercio o al arrendamiento de impuestos <sup>4</sup>.

La realidad es que los banqueros genoveses que trabajaban y residían en Madrid participaban activamente de los múltiples ámbitos políticos y sociales que tenía la corte. Aunque amasaron grandes fortunas prestando servicios financieros a la Corona, también se les concedieron privilegios y mercedes a través de los cuales consolidaron su poder personal.

Los banqueros que ofrecieron su crédito a la Corona siempre estuvieron interesados en participar de alguna forma del poder de la Monarquía española. Su objetivo no siempre o no sólo era prestar para ganar más dinero, sino prestar para conseguir más poder, para poder situarse mejor y tener más influencia en la corte. Ese poder sólo se podía disfrutar en Madrid si se accedía a alguna merced concedida por el rey. No se podía transferir como en el caso del oro y la plata que manejaban.

Hay que tener en cuenta que muchos banqueros eran ya ricos antes de serlo. ¿Para qué querían más dinero? ¿Dónde lo podían gastar? ¿En qué lo podían invertir? ¿No era la corte española, el lugar más atractivo para sacar partido a las muchas posibilidades que ofrecía el disfrute de una gran fortuna? La corte para un banquero internacional durante la dinastía de los Austrias era un centro de negocios, de influencia política y económica, de información, de oportunidades,

---

triángulo imposible: La Corona española, el santo oficio y los banqueros portugueses, 1627-1655”, *Hispania* LIII/184 (1993), pp. 541-556, C. SANZ AYÁN: *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid 1988. C. J. DE CARLOS MORALES: “La Hacienda Real de Castilla y la revolución financiera de los genoveses (1560-1575)”, *Chronica Nova* 26 (1999), pp. 37-78. A. DOMÍNGUEZ ORTIZ: *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid 1960. C. J. DE CARLOS MORALES: *Felipe II: el imperio en bancarrota. La Hacienda Real de Castilla y los negocios financieros del rey Prudente*, Madrid 2008. F. RUIZ MARTÍN: “Un expediente financiero entre 1560 y 1575. La Hacienda de Felipe II y la Casa de la Contratación de Sevilla”, *Moneda y Crédito* 92 (1965), pp. 3-58; *Las finanzas de la monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid 1990. J. E. GELABERT: *La Bolsa del rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648)*, Barcelona 1997.

<sup>4</sup> La única excepción podría ser el famoso general de la guerra en Flandes, Ambrosio Spínola, banquero y militar, presente en la corte y protagonista político de la primera mitad del siglo XVII. A. RODRÍGUEZ VILLA: *Ambrosio Spinola*, Madrid 1905. A. ESTEBAN ESTRÍNGANA: *Guerra y finanzas en los Países Bajos católicos. De Farnesio a Spínola (1592-1633)*, Madrid 2002. También la figura de Andrea Doria. A. PACINI: *La Genova di Andrea Doria nell'Impero di Carlo V*, Florencia 1999.

de amistades, de diversión, pero también un lugar donde podía colmar su vanidad o disfrutar la vida en un contexto propio de su condición.

Esa dimensión, menos explorada, quizá porque apenas deja rastros en la documentación hacendística utilizada para estudiar la relación de los banqueros con la Monarquía, no es menos importante en la vida de los financieros. Especialmente de muchos genoveses que vivieron y trabajaron en Madrid a lo largo de los siglos XVI y XVII. Un buen motivo para arriesgar su dinero.

Los asientos no deben interpretarse sólo como parte de una estrategia dominada por la codicia, donde toda la negociación giraba en torno al coste monetario de los préstamos. Los asientos eran parte de una estrategia mucho más compleja y amplia en la que intervenían muchos agentes a nivel internacional, entre ellos también los banqueros que residían en Madrid, que tenían sus propias ambiciones personales. Sin duda, el primer objetivo del banquero era hacer rentable un negocio intrínsecamente arriesgado, en el que él ponía su nombre y el dinero de muchos otros, a veces amigos y familiares fuera de España, pero una vez salvaguardado el éxito de la operación y asegurada la continuidad de su negocio, afloraban los intereses particulares de cada agente, no necesariamente monetarios, que daban sentido también al conjunto de riesgos que para ellos suponía entrar a negociar este tipo de asientos.

¿Qué sacaba la Corona de esos contratos de crédito a corto plazo? Prestigio militar y político en toda Europa, en el caso de que la guerra le permitiese conseguir sus objetivos. ¿Qué obtenían los banqueros? ¿Sólo dinero? De nuevo la pregunta, ¿y para qué querían más dinero? En Génova se construyen palacios y acceden al poder político y el prestigio social a través de las instituciones de la República. ¿No tenían los genoveses que residían en Madrid las mismas pretensiones?

En estas páginas quiero mostrar algunos ámbitos de poder a los que tuvieron acceso los banqueros basándome en los ejemplos de algunos de los más importantes del reinado de Felipe III y Felipe IV. En concreto, analizamos los casos de Bartolomé Spínola y Octavio Centurión, quizá los dos banqueros más importantes del reinado de Felipe IV. Dos banqueros genoveses, rivales entre sí, aunque esa competencia no les impidiese colaborar en distintas ocasiones.

EL PODER DE UN BANQUERO EN LA CORTE ESPAÑOLA

Existen múltiples opciones para describir el poder<sup>5</sup>. Cada una de ellas recoge un matiz importante y sin duda todos están al final relacionados con la capacidad para conseguir que otros obedezcan órdenes, se sometan a la voluntad del que manda. El poder puede ser un instrumento para lograr dinero, bienes, honores, etc., pero el poder es, en primer lugar, un bien en sí mismo. El poder implica autoridad, que a su vez depende en cierto modo de la legitimidad para ejercerlo, pero también de la fuerza para imponerlo. Lo cual no excluye que el poder también pueda hacerse realidad de forma más sutil, sin violencia, a través de la convicción, la seducción, la manipulación, el engaño o la mentira.

El ejercicio del poder puede, por tanto, llevarse a cabo de muy diversas formas. Los banqueros prefirieron la sutileza en torno a su profesión. Es muy importante señalar el camino por el que los banqueros accedían al poder. No se trataba de personas que alcanzasen un determinado puesto a través de favores personales o por lazos de sangre con sus benefactores. Su éxito empresarial era el que les abría las puertas a cualquier puesto o cargo influyente. Participaban de la autoridad de la Corona después de demostrar su competencia en el ámbito financiero.

Era la Monarquía la que elegía a sus banqueros entre un amplio número de candidatos. El banquero era invitado a negociar y, hasta mediados del siglo XVII, siempre hubo más pretendientes que posibilidades para hacerlo. No bastaba con tener dinero. Eran necesarias otras virtudes bien probadas: compromiso, inteligencia, discreción, diligencia, paciencia para esperar el momento adecuado, y sobre todo, mucha prudencia. Los banqueros triunfaban cuando sabían medir sus posibilidades y controlar su avaricia. Cada vez que prestaban servicios financieros a la Corona, ponían en juego su reputación, ante el rey y ante sus deudores. Era importante no malgastarla con decisiones arriesgadas, porque en caso de fracasar, no sólo perdían dinero, sino la posibilidad de seguir negociando con la Corona y de disfrutar de sus favores, entre los que sin duda estaba la de alcanzar algún cargo de prestigio en la corte.

Los banqueros podían fracasar de dos formas. No cumpliendo fielmente el contrato firmado con la Corona, irritando de esa manera a sus representantes y al propio rey, que podía ordenar represalias; o por el contrario, cumplir con él sin conseguir que a cambio la Monarquía cumpliera su parte devolviéndole el crédito. En ese caso, el banquero podía quebrar, y la quiebra suponía verse

<sup>5</sup> J. A. MARINA: *La pasión del poder. Teoría y práctica de la dominación*, Barcelona 2008.

igualmente expulsado de la negociación. El resultado era el mismo tuviese o no la culpa el banquero. Por esa razón, su habilidad debía ser doble, para negociar con sus socios, clientes y agentes en las distintas plazas europeas y conseguir el dinero que después le prestaba a la Corona, y para negociar con sus representantes en Madrid, para que nunca dejaran de atender sus obligaciones con él.

Sólo hay una única fuente de poder o, dicho de otra forma, el poder tiende a ser único, abarcándolo todo. Por esa misma razón es egoísta y no se comparte, aunque se pueda delegar a la hora de ejercerlo. Muchos pueden participar del poder que sólo uno detenta. A pesar de ese carácter único y monolítico, su expresión tiene muchos matices o perspectivas de las que aquí nos importan fundamentalmente dos: el poder político y el económico.

El poder político procede de la proximidad a quien tiene el poder de gobierno. En el momento histórico que analizamos, corresponde a la Monarquía y, en concreto, al rey. Es él quien tiene todo el poder, aunque los historiadores han puesto de manifiesto en innumerables ocasiones las enormes limitaciones que en realidad tenía el ejercicio práctico de tal poder. El término “absoluto” no debe tomarse al pie de la letra.

El poder económico está relacionado con el poder del dinero, y éste a su vez con su valor. El dinero no es más que un instrumento de cambio utilizado por los agentes económicos para realizar transacciones. El dinero no tiene ningún valor en sí mismo. En todo caso, lo tiene el oro y la plata del que están hechas las monedas. Ese valor responde a la escasez de unos metales que todos desean y aprecian, no al hecho de que sea dinero. El único que puede dar valor al dinero es la autoridad y el poder de quien lo fabrica y establece que todos lo reconozcan como tal, con independencia de su valor intrínseco, por lo que la capacidad para hacer del dinero un instrumento de poder procede del poder mismo, del poder político.

Aunque el dinero no es un fin en sí mismo, pueden serlo los bienes que se pueden adquirir con él, y lo es la capacidad que tienen las personas para adquirir bienes con él. El poder del dinero se hace realidad y las personas disfrutan de él, no sólo cuando lo poseen, sino cuando lo gastan (tierras, casas, joyas, ejércitos y otros que también sean susceptibles de ser comprados con dinero). Una de las cosas que permite el dinero es comprar voluntades. Si antes definíamos el poder como la capacidad para que otros obedezcan, es obvio decir que muchos lo harán a cambio de dinero. Tener mucho dinero o, mejor dicho, tener la capacidad de conseguir mucho dinero, hace a las personas más poderosas.

Debemos aclarar que en la Edad Moderna el mercado, la institución económica a través de la cual se realizan las transacciones, no está plenamente desarrollada en muchos ámbitos de la vida social y económica. Al menos no como hoy lo conocemos. Existen muchos obstáculos que impiden su completo desarrollo, problemas relacionados con derechos de propiedad, pero también de información, que impide a oferentes y demandantes llegar a un acuerdo sobre el valor de ciertos bienes. La imposibilidad de llegar a ese acuerdo impide la transacción y, por tanto, la existencia del mercado. En la Edad Moderna, muchos bienes están fuera del mercado. No se pueden comprar ni vender, o se hacen con dificultad y en muy raras ocasiones. En otras, el dinero tampoco es el único instrumento de cambio.

Por ejemplo, a pesar de que el siglo XVII se caracteriza por ser uno de los momentos en los que se vendieron más títulos y oficios por parte de la Monarquía, lo cierto es que los títulos nobiliarios siguieron siendo una prerrogativa real, una merced que concedía el rey porque le daba la gana. Ninguna suma podía comprar un título si el rey no lo aprobaba. Muchos banqueros alcanzaron la alta nobleza al final de su vida, pero también hubo excepciones. Por ejemplo, Carlos Strata a pesar de ser un destacado asentista de Felipe III y uno de los banqueros más importantes de Felipe IV, no consiguió nunca un título de la alta nobleza. Simplemente, obtuvo un hábito de caballero en la orden de Santiago y fue también comendador de las Casas de Toledo <sup>6</sup>.

Otro aspecto importante que debemos resaltar es la necesidad que el poder político tiene del poder económico. La distancia o la dificultad de las comunicaciones suponen límites al poder. Esos y otros muchos problemas pueden ser solucionados o mitigados parcialmente con tecnología y recursos. El dinero es un instrumento para conseguir esos medios a corto plazo. Por mucho poder que acumulase el monarca, no sería efectivo si sus órdenes no llegaban claras y nítidas a sus súbditos, y esas leyes no tenían ningún valor si no se vigilaba su cumplimiento castigando a los infractores. Por lo tanto, no se concibe el poder político sin el poder económico, ni en las personas, ni en las naciones, ni antes, ni ahora. Si los banqueros tenían poder económico, ¿no lo utilizaron para acceder también al poder político?

<sup>6</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Madrid 1997, pp. 64-65. Fue su hijo Joseph el que consiguió en 1649 el título de marqués de Robledo de Chavela.

*LOS BANQUEROS GENOVESES Y LA MONARQUÍA ESPAÑOLA*

Los banqueros genoveses aprovecharon su poder económico para ayudar al rey a financiar su gasto y, a cambio, participar del poder político. En ocasiones ese poder les permitió reforzar el económico, pero en la mayoría de las ocasiones fue simplemente un bien del que disfrutaron sin mayores consecuencias que el refuerzo de su propio prestigio personal.

La Corona necesitaba crédito para poder sostener su política exterior. Necesitaba banqueros para cubrir sus déficits anuales y realizar transferencias entre distintos territorios en España y en el extranjero<sup>7</sup>. Desde el siglo XVI y en buena parte del XVII los banqueros genoveses fueron quienes lo ofrecieron en grandes cantidades, puntualmente y dando seguridad a la Corona de que cumplirían sin retraso los compromisos que firmasen cada año. En la precisión con la que realizaban este tipo de operaciones prácticamente no tuvieron rivales, aunque la Corona intentó que hubiese siempre competencia<sup>8</sup>.

Génova era una República europea independiente, pero alineada con los intereses que en Europa representaba la dinastía austríaca, presente en la política internacional en distintos territorios del continente de este a oeste<sup>9</sup>. Las familias más poderosas de la República, enriquecidas tras siglos de expansión comercial en el Mediterráneo, pero también fuera de él, aprovecharon su liquidez para financiar a sus aliados, especialmente a la Monarquía española<sup>10</sup>. Los enormes

<sup>7</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: *El crédito de la Monarquía hispánica en el reinado de Felipe IV*, Valladolid 1997.

<sup>8</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: "The Role Played by Short-run Credit in the Spanish Monarchy's Finances", en F. PIOLA CASELLI (ed.): *Government Debts and Financial Markets in Europe*, London 2008, pp. 81-97.

<sup>9</sup> M. HERRERO SÁNCHEZ: "Las repúblicas mercantiles, ¿alternativa al modelo dinástico? Génova, las Provincias Unidas y la Monarquía Hispánica en la segunda mitad del siglo XVII", en A. CRESPO SOLANA y M. HERRERO SÁNCHEZ (eds.): *España y las 17 Provincias de los Países Bajos. Una revisión historiográfica (siglos XVI-XVIII)*, Córdoba 2002, pp. 189-227. M. HERRERO SÁNCHEZ: "Génova y el sistema imperial hispánico", en A. ÁLVAREZ-OSSORIO ALVARIÑO y B. J. GARCÍA GARCÍA (eds.): *La Monarquía de las naciones. Patria, Nación y Naturaleza en la Monarquía de España*, Madrid 2004, pp. 528-562. M. HERRERO SÁNCHEZ: "La quiebra del sistema hispano-genovés (1627-1700)", *Hispania* LXV/219 (2005), pp. 115-152.

<sup>10</sup> A. PACINI: "Grandes estrategias y pequeñas intrigas: Génova y la monarquía católica de Carlos V a Felipe II", *Hispania* (2005), pp. 21-44. C. BITOSI: *Il governo dei magnifici, patriziato e politica a Genova fra Cinque e Seicento*, Genova 1990.

recursos que ésta fue capaz de movilizar gracias a un desarrollado aparato fiscal y al descubrimiento de metales preciosos en América, hizo aún más atractivo este negocio <sup>11</sup>.

¿Por qué los banqueros genoveses? Existía una confluencia de intereses. Eran los preferidos de la Monarquía española por tratarse de uno de los grupos más solventes en el contexto europeo, capaces de asegurar el pago puntual de las provisiones y transferencias en el extranjero. El interés de los banqueros en la Monarquía española tenía una doble expresión. Por un lado, aproximarse a la Corona era un lucrativo negocio, no tanto por los porcentajes que aplicaron a las tareas financieras que se les encomendaron, como por la posibilidad de canalizar enormes sumas de metales preciosos cada año. Con una pequeña comisión podían hacer grandes fortunas en pocos años. Por otro, los banqueros sabían que la Corona española, como cualquier otra Monarquía en aquel momento, podía pagar sus servicios no sólo con dinero, sino con favores y honores inalcanzables con dinero. Para la Corona este segundo objetivo era también una ventaja porque la alternativa de pagar en especie le permitía “abaratar” el coste monetario de sus servicios, teniendo en cuenta que el dinero para pagar los créditos siempre era escaso. Dado el poder que acumulaba la Corona española en aquella época por su preeminencia internacional y la importancia de Madrid en la jerarquía de ciudades con mayor poder político, fue relativamente sencillo encontrar compensaciones para sus asentistas.

Los banqueros genoveses que residían en España y dependían del contacto permanente con sus correspondientes en Génova, eran los más interesados en estas compensaciones. El dinero cobrado por comisiones o los intereses de lo prestado se transfería a los mercados internacionales, pero los títulos y honores no podían transferirse. Sólo ellos disfrutaban de esas mercedes en Madrid.

#### *EL PODER ECONÓMICO DE LOS BANQUEROS*

Para comprender realmente el poder que tuvieron los banqueros genoveses en España en los siglos XVI y XVII es necesario entender muy bien donde se apoyaba. El dinero no era más que una mercancía, al igual que para otros comerciantes lo era la lana, el azúcar o los tejidos. Una mercancía que se compraba barata y se

<sup>11</sup> E. MARTÍN ACOSTA: *El dinero americano y la política del Imperio*, Madrid 1992. C. ÁLVAREZ NOGAL: *Los banqueros de Felipe IV...*, *op. cit.*



vendía un poco más cara, obteniendo a cambio y en cada transacción un pequeño margen que al acumularse les permitía desarrollar sus operaciones. La clave del negocio de un banquero, como la de muchos otros comerciantes, era el control de la información.

Información sobre el negocio financiero e información sobre las personas. El dinero abundaba en las manos de muchos ahorradores. Siempre estaba circulando de bolsillo en bolsillo. Cualquiera podía tener dinero. Lo que no era tan abundante y estaba sólo al alcance de unos pocos era la información económica necesaria para obtenerlo rápidamente, en cantidad abundante y con capacidad para moverlo de unos lugares a otros con costes muy bajos y con gran seguridad. Esa información era escasa, difícil de conseguir y, en caso de conseguirla, difícil de gestionar. No la tenía cualquiera. Además, sólo unos pocos, por su experiencia y formación podían sacarle partido. La información sobre la mercancía, y no la mercancía en sí misma, era lo que hacía poderosos a los banqueros. Les confería poder ante el resto de agentes económicos, pero sobre todo delante del rey.

a) *Información sobre los mecanismos financieros y los mercados*

El banquero debía saber muy bien cuál era su oficio y tenía que acumular un capital humano desde muy joven que le permitiese tomar decisiones correctas en un ámbito de gran riesgo. Los banqueros aprendían el oficio desde su adolescencia<sup>12</sup>. Acumulaban conocimientos teóricos a base de práctica. Esa experiencia era la que les daba prestigio ante otros y les permitía tomar decisiones en situaciones complejas. Sabían como funcionaba el dinero, pero sobre todo, lo habían visto funcionando en infinidad de situaciones. Sabían contabilidad porque desde pequeños habían ayudado a sus mayores a llevar libros de cuentas. Conocían a la perfección los instrumentos financieros como la letra de cambio, porque mucho antes de emplearla para transferir millones de ducados al rey de España, habían pagado con ella mercancías, o habían descontado las que recibían otros mercaderes al vender las suyas.

Uno de los ámbitos que más poder otorgó a los banqueros genoveses ante la Monarquía española fue su acceso a las ferias de cambio italianas<sup>13</sup>. Se trataba

<sup>12</sup> A. DE MADDALENA y H. KELLENBENZ (eds.): *La repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, Bologna 1986.

<sup>13</sup> C. MARSILIO: *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure 2008.

de mercados de dinero donde confluían deudas y créditos de distintos lugares de Europa tres o cuatro veces al año. Para ser operativos, se requería que no fuesen muchos los agentes que intervenían en ellas directamente, por lo que muchas compañías debían delegar en otras. La demanda desbordaba el número de agentes con capacidad para estar presentes, por lo que tener acceso a dichas ferias contando con un representante directo en ellas se convirtió en un elemento clave. Esa demanda era comprensible tratándose de mercados de dinero donde se podían renegociar deudas o conseguir importantes volúmenes de crédito. Las compañías que tuvieron acceso directo ahorraban intermediarios y podían ofrecer sus servicios financieros a precios más competitivos. Los banqueros genoveses controlaron este tipo de mercados durante gran parte de los siglos XVI y XVII, y sacaron partido de esa posición dominante en esos mercados, especialmente cuando prestaban a los distintos gobiernos.

b) *Información sobre las personas*

La información sobre las personas era tan importante o más que la que manejaban sobre los mecanismos e instituciones financieras. Los banqueros debían saber quién era cada uno. Gran parte de su negocio consistía en pedir prestado a unos para prestárselo a otros, en especial al monarca. Debían por tanto, acumular información sobre quién disponía de ahorro y quién demandaba o precisaba crédito. Los banqueros conocían y accedían a redes sociales de distinto tipo y a distinto nivel para conseguir dicho crédito.

Obtener información sobre las personas estaba relacionado con un aspecto esencial en la vida de los banqueros: reputación. Es bien sabido que el funcionamiento económico en general, pero mucho más en el caso de las finanzas, está basado en la confianza. Antiguamente, y también ahora, las personas realizan transacciones a pesar de no tener toda la información o certeza absoluta sobre la calidad de los bienes o agentes que intervienen en ellas, simplemente porque confían unos en otros.

Los banqueros tenían la habilidad de conocer a muchas personas, pero lo más importante era que todos, clientes o no, les conociesen a ellos. Que supiesen quiénes eran y cual era su honorabilidad. Esa reputación, que los banqueros cultivaban desde muy jóvenes, era la llave, de la que no había copia. La que les abría las puertas para cualquier negocio. Perderla suponían no volver a hacer negocios nunca más. Se trataba de un bien “personal e intransferible” que les acompañaba toda su vida y que desaparecía con ellos al morir. Los hijos heredaban los bienes

o las deudas, pero no necesariamente la reputación. Un buen ejemplo, es lo que ocurrió con la mayoría de los negocios de los banqueros del rey que murieron entre 1630 y 1640 <sup>14</sup>. Al morir el banquero, la mayoría de las casas bancarias desaparecieron. Sólo en raras excepciones el banquero fue reemplazado por un familiar, y en los pocos casos que fue posible, se hizo efectivo después de varios años, nunca de forma inmediata, y gracias a la vinculación previa del sucesor con el negocio, no por ser familiar del fallecido o su principal heredero.

El rey de España sabía que los banqueros genoveses gozaban de muy buena reputación en los mercados internacionales, y también que gracias a ella tenían acceso al crédito de quienes buscaban rentabilizar sus ahorros. Por esa razón, se apoyó en ellos para conseguir el dinero que necesitaba su política exterior. Y no sólo por ser capaces de conseguir las sumas que se necesitaban, sino porque además cumplían lo que firmaban <sup>15</sup>. Para la Monarquía la reputación de un banquero debía incluir no sólo la capacidad para ser respetado por otros, sino la seriedad para cumplir su palabra cuando se comprometía con una provisión. Tan importante era que el dinero llegase en la suma establecida, como que lo hiciese regular y puntualmente.

A diferencia de los banqueros de otras nacionalidades, los genoveses se distinguieron siempre por cumplir sus contratos, salvo que los incumplimientos de la propia Corona con ellos les pusieran en aprietos con sus otros clientes.

La información sobre las personas y la capacidad para controlar la reputación propia y ajena, estaba relacionada con las relaciones personales que los banqueros tejieron en la corte. Lo cual era una condición imprescindible para hacer negocios en España y junto al rey. Casi todos los banqueros llegaron a Madrid siendo inicialmente unos desconocidos, y sólo tras varios años demostrando quiénes eran y cómo trabajaban, llegaban a servir al rey. Era un objetivo para todas las compañías de negocios tejer en la corte una red de relaciones personales lo más tupida posible con todos aquellos que estaban bien relacionados y conectados. De esa forma, su nombre y reputación llegaría a más gente y con más fuerza. El dinero, en esta estrategia, era una vez más, un mero instrumento.

<sup>14</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: "Las compañías bancarias genovesas en Madrid a comienzos del siglo XVII", *Hispania* LXV/219 (2005), pp. 67-90.

<sup>15</sup> Las discusiones sobre el incumplimiento de contratos estuvo siempre presente en la negociación del crédito, especialmente en el siglo XVII, y es una prueba de la importancia que le daban las dos partes. El conflicto surgió especialmente con los retrasos en el pago de las consignaciones por parte de la Corona.

Un buen ejemplo es, de nuevo, el caso de Bartolomé Spínola. Antes de servir al rey desarrolló una importante actividad privada en Madrid que aumentó su reputación, no sólo donde residía y trabajaba, sino también en Génova. Su nombre aparece siempre precedido del tratamiento de “Magnífico”. Ese prestigio le permitió desempeñar distintos cargos. En 1613, Bartolomé era uno de los cuatro gobernadores del Hospital de San Pedro y San Pablo que la nación italiana tenía en Madrid <sup>16</sup>. Comenzó sus negocios administrando patrimonios nobiliarios, como otros italianos, a pesar de que, en ocasiones, su rentabilidad era dudosa. Bartolomé y su socio trabajaron para el conde de Alba de Aliste, el marqués de Cañete y el duque de Maqueda durante la década de 1610. Esta actividad fue una de sus mejores cartas de presentación.

Indudablemente, el poder que Bartolomé alcanzó en la corte no llegó sólo por ser un prestigioso banquero, sino también por su destreza para estrechar relaciones con algunas de las personas más influyentes que en aquellos momentos gobernaban la Monarquía. Cuanto más escasos eran los canales a través de los cuales se podía obtener información objetiva, o más difícil resultaba contrastar la veracidad de la información recibida, más importante era confiar en las personas que la transmitían. Muchas veces, las personas eran la única llave para acceder a ciertos negocios y los banqueros genoveses demostraron una gran capacidad para ganarse la estima de muchos de ellos.

El caso de Bartolomé nos ilustra al respecto. Sus servicios a la Real Hacienda le hicieron merecedor de elogios por parte de importantes miembros del gobierno, entre ellos, Gilimón de la Mota, que en la década de los años veinte ocupaba la presidencia del Consejo de Hacienda. Bartolomé se jactaba ante la República de Génova de gozar de una gran amistad con el duque de Alba, pero especialmente con el marqués de Montesclaros <sup>17</sup>. Su sucesor al frente del

<sup>16</sup> AHPM, protocolo, 4306, fol. 735. Escritura, 28/05/1614. Los otros tres eran Francisco Lamberte, don Andrés Spínola y Antonio Franco. El gobierno de esta institución la ejercían los gobernadores, junto al prior, Francisco Sibori, y el protector del hospital, don Antonio Caetano, arzobispo de Cápua, nuncio y Colector General Apostólico en los reinos de España. AHPM, Protocolo, 4306, fol. 21 y ss. Carta de pago, 9/1/1614. El hospital encargó al socio de Bartolomé, Juan Andrea, la adquisición de juros por una suma determinada, y Juan Andrea propuso títulos sobre alcabalas.

<sup>17</sup> ASG, Archivo Secreto, 2430. Carta de Bartolomé Spínola a la Serenísima República, 28/08/1622. Montesclaros fue presidente del Consejo de Hacienda entre julio de 1623 y enero de 1626. J. H. ELLIOTT: *El Conde-Duque de Olivares*, Barcelona 1991, p. 160.

Consejo, el marqués de la Puebla, primo del Conde-duque y hermano del marqués de Leganés, fue uno de sus mejores amigos y un fiel aliado en las discusiones del Consejo de Hacienda<sup>18</sup>. Una de sus amistades más importantes fue la del propio Conde-duque, a través del cual accedió al propio monarca. Con Felipe IV trató personalmente muchos asuntos de gobierno, como por ejemplo, los trueques de vellón a plata en julio de 1630<sup>19</sup>. Aunque la sobriedad de los documentos oficiales no permite captar totalmente los matices de esta relación, en muchas ocasiones el rey dejó constancia escrita de su satisfacción por el trabajo de Bartolomé y de su insistencia para que sus ministros escuchasen sus opiniones<sup>20</sup>.

Bartolomé también mantuvo una muy buena relación con el conde de Santa Coloma, virrey de Cataluña entre 1634 y 1639. Gracias a él pudo resolver distintos problemas que surgieron con los fondos que recibió en Cataluña<sup>21</sup>, pero especialmente la detención de varios tesoreros de millones de Andalucía que se refugiaron en Barcelona tras ser acusados de desfalco. Las gestiones con el virrey fueron esenciales para apresarlos y trasladarlos a Madrid<sup>22</sup>.

No todo fueron amistades, a medida que con los años ocupó cargos de mayor responsabilidad, Bartolomé también se creó enemigos. Su trato con Octavio Centurión se fue enfriando, sobre todo en los difíciles años treinta. Por otra parte, todos conocían el poco aprecio que se tenían Bartolomé y Julio César Scazuola, el agente de los Fugger jóvenes en Madrid<sup>23</sup>. Y no sólo entre sus colegas, Bartolomé también se creó muchos enemigos en la corte. La tensión con

<sup>18</sup> AHN, libro Hacienda 7991. Libros de Cartas-Ordenes del Presidente del Consejo de la Real Hacienda, p. 64. Carta, 6 de mayo 1631.

<sup>19</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 674.

<sup>20</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 656. Consulta, 3 de agosto 1629.

<sup>21</sup> Por ejemplo, el dinero que en 1634 tuvo que situar en Perpignan. ACA, Generalitat, Correspondencia del virrey conde de Santa Coloma. Carta de Bartolomé al conde, 17 de abril 1634. También los 27.000 ducados que se le asignaron en la ciudad y en las universidades de mercaderes del Principado. ACA. Generalitat. Correspondencia del virrey conde de Santa Coloma. Carta de Bartolomé al conde, 26 de marzo 1639. En esta ocasión contó también con la ayuda del Conde-duque.

<sup>22</sup> ACA, Generalitat. Correspondencia del virrey conde de Santa Coloma. Carta de Bartolomé al conde, 10 de julio 1638.

<sup>23</sup> AGS, Comisaría de Cruzada, 465. Opinión del Comisario General de Cruzada al rey, 22 de marzo 1637.

el conde de Castriello fue aumentando a raíz de diversos asuntos, entre ellos la venta de vasallos <sup>24</sup>, pero estalló en 1640 cuando Bartolomé se opuso frontalmente al acuerdo que don García de Haro alcanzó con Octavio Centurión para renovar la factoría de presidios. A su vez, el conde de Castriello acusó al Factor General de cometer irregularidades en su gestión y malversar fondos. Acusaciones que afectaron mucho a Bartolomé y de las que sólo salió airoso tras revisarse sus cuentas sin que nadie encontrase objeciones de ningún tipo.

### *EL ACCESO AL PODER POLÍTICO*

Los banqueros genoveses lograron acceder al poder político e intervenir en distintos ámbitos del gobierno de la Monarquía, aunque muchos de ellos estuviesen relacionados con cuestiones monetarias o financieras. Sus órdenes fueron obedecidas dentro de la estructura administrativa de la Corona española. Ese poder se les concedió gracias a su cercanía a la autoridad real, que se ganaron gracias a su éxito como banqueros.

Es importante no perder de vista cuál era la base fundamental de su éxito porque de ella dependía todo su poder en la corte. Los banqueros podían perderlo en el momento en que dejaban de ser útiles a los objetivos de la Monarquía, por eso trataban por todos los medios de mantener su reputación en la corte. Así se entiende mejor su estrategia en la negociación de los asientos y en sus operaciones financieras.

Contar con el respaldo incondicional de la Monarquía u ocupar un cargo de gobierno, no eran garantías suficientes para asumir riesgos en los mercados de dinero. Si la defensa de una serie de principios de Estado había obligado a la Corona española a poner al límite durante décadas su propia situación financiera, ningún banquero genovés, por muchos títulos y honores que acumulase, estaría a salvo de una suspensión de pagos. También eran conscientes de que su posición sería más fuerte en la medida en que fueran capaces de seguir ofreciendo mejores condiciones que cualquier otro banquero. La competencia entre ellos, incluso siendo genoveses, no desapareció nunca.

<sup>24</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 795. Consulta, 16 de febrero 1639, Bartolomé dice que tardó siete años en vender 12.000 vasallos, en parte porque la estrategia que utilizaba el conde de Castriello para conseguir fondos perjudicaba mucho sus ventas.

a) *La experiencia diplomática*

Algunos banqueros de Felipe IV, antes incluso de recibir responsabilidades de gobierno en la Monarquía, ejercieron cargos diplomáticos al servicio de Génova. Ese poder económico del que disfrutaban en Madrid era muy útil a la República. No resulta extraño que la Corona española hiciese lo mismo, incorporándolos a su servicio.

Los banqueros genoveses presentes en la corte madrileña eran una fuente de información esencial, teniendo en cuenta la cantidad de veces que se reunían con distintos ministros para tratar temas financieros. Ese tiempo les permitía observar, conocer y trabar amistades con personas muy relevantes en la corte, mucho antes y en mejores condiciones que el propio embajador. Por esa razón, algunos banqueros ocuparon de forma interina su puesto cuando éste fallecía o se le relevaba.

Bartolomé Spínola fue embajador extraordinario de Génova entre agosto de 1622 y el 4 de febrero de 1623, tras la muerte de Constantin Pinelo y la llegada de Baltasar Serra <sup>25</sup>. Durante casi seis meses se encargó de todos los asuntos diplomáticos que el gobierno de Génova tenía en la corte española. Incluso después de cesar siguió informando a la República sobre temas importantes <sup>26</sup>. En 1625 Bartolomé jugó un papel esencial a la hora de rebajar la tensión diplomática entre la Monarquía y Génova por el aplazamiento de la audiencia del rey al nuevo embajador genovés. Bartolomé opinaba que la tensión diplomática perjudicaba a ambas partes porque generaba desconfianza entre los inversores. En su opinión, debían resolverlo cuanto antes porque cualquier represalia mutua depreciaría de inmediato el valor de todos los bienes, títulos o instrumentos financieros emitidos por los ciudadanos o por los gobiernos de ambos reinos <sup>27</sup>.

<sup>25</sup> ASG, Archivo Secreto, 2430. Carta de Bartolomé Spínola a la Serenísima República, 28 de agosto 1622. El embajador fue enterrado en la iglesia de San Jerónimo de Madrid. Por carta de 28 ó 30 de septiembre se comunicó a Bartolomé que sería su sustituto mientras llegaba uno nuevo. Por ese motivo Bartolomé expresó su agradecimiento a la República “por un bien que se le da, anteponiéndolo a otros que también lo merecen mejor que él”.

<sup>26</sup> En 1626 lo hacía sobre la Unión de Armas. ASG, Archivo Secreto, 2430. Carta del embajador a la Serenísima República, 6 de febrero 1626.

<sup>27</sup> No olvidemos las represalias a bienes de franceses o ingleses cuando se rompieron relaciones diplomáticas con esos reinos. A. ALLOZA APARICIO: *Europa en el mercado español. Mercaderes, represalias y contrabando en el siglo XVII*, Salamanca 2006.

Este tipo de malentendido diplomático se repitió de nuevo en agosto de 1637. Cuando Lucas Justiniano llegó en septiembre a Barcelona y el rey se negó a recibirlo. La Corona mandó un mensaje a Génova a través de Octavio Centurión<sup>28</sup>, mientras que Bartolomé Spínola escribió al Consejo de Estado intercediendo para que se reconsiderase esa posición para acabar con las habladurías que estaban ya dañando los tratos comerciales. El Conde-duque advirtió al Consejo de Estado que lo mismo le habían transmitido el marqués de Monesterio y Carlos Strata<sup>29</sup>.

No sólo Bartolomé, Octavio Centurión también desempeñó un importante papel diplomático, siendo embajador interino en agosto de 1630<sup>30</sup>.

b) *Las factorías como vía de acceso al poder*

Uno de los caminos que condujeron a algunos banqueros genoveses a desempeñar responsabilidades de gobierno en alguno de los Consejos de la Monarquía fueron los contratos de factoría a través de los cuales ofrecieron su crédito a la Corona. Bartolomé Spínola, Octavio Centurión y Juan Lucas Palavesin siguieron trayectorias similares y los tres fueron factores del rey.

Existían dos tipos de contratos a través de los cuales los banqueros ofrecían su crédito a la Corona: asientos y factorías. El rey de España necesitaba proveer anualmente grandes sumas de dinero en el extranjero, por lo que la Corona demandaba la moneda de curso legal allí donde el banquero otorgaba su crédito. El valor de esas monedas con respecto a la moneda castellana fluctuaba por distintas razones, al igual que hoy lo hace el tipo de cambio de las principales divisas. Algunas eran previsibles y podían estimarse con cierta antelación, pero otras resultaban imprevistas.

El asiento era un contrato cerrado. Se establecía el precio de la moneda extranjera en maravedís castellanos con varios meses de antelación. Con independencia de cuál fuese después el tipo de cambio del mercado en el momento de hacer la provisión, el banquero se comprometía por un precio. En base a ese precio el rey prometía entregarle una suma igual a la adelantada, más el coste de la

<sup>28</sup> AGS, Estado, 3632-72. Consulta, 18 de agosto 1637.

<sup>29</sup> AGS, Estado, 3632-80.

<sup>30</sup> I. PULIDO BUENO: *La familia genovesa Centurión*, Huelva 2004, p. 276.



provisión y las compensaciones que él y sus agentes recibiesen por ese trabajo. Ese pago se concretaba en las consignaciones y el contrato especificaba cuándo y dónde la Corona pagaría al banquero.

La factoría era un contrato más abierto. El contrato sólo establecía el monto de la provisión y los plazos, pero no el precio del cambio. Tanto éste, como todos los gastos relacionados con el crédito y la transferencia corrían a cargo de la Real Hacienda. El contrato recogía las sumas que la Corona entregaría al banquero para ser transferidas, y el banquero se comprometía a hacerlo comprando las monedas extranjeras necesarias al precio que tuviesen en el mercado en cada momento. Unas veces lo haría con el dinero que previamente recibía de la Corona, y otras pidiendo prestado, pero siempre el gasto corría a cargo de la Real Hacienda.

En el contrato de asiento el banquero ganaba dinero cuando el precio del cambio negociado y firmado con la Corona era superior al que él pagaba por esas monedas en el momento de efectuar los pagos. Podían surgir muchos imprevistos y las ganancias podían convertirse de repente en pérdidas. Por ejemplo, que el tipo de cambio firmado fuese inferior al real. El banquero estaba comprometido a entregar una suma y debía hacerlo aún a costa de perder dinero cada vez que compraba un nuevo escudo en Flandes. También podían surgir pérdidas si las consignaciones no se pagaban en los plazos previstos y el banquero debía endeudarse para cumplir con lo firmado en el contrato. La ventaja del asiento para la Corona era clara: tenía garantizada una suma de forma regular y constante durante un año y, con independencia de la evolución del precio de la moneda, sabía de antemano cual sería su coste. El contrato de factoría era menos arriesgado para el banquero porque no se comprometía más que a realizar transferencias en nombre del rey de España. La Corona le compensaba sólo con un salario por ese trabajo. Había, por tanto, menos margen para sacar beneficios, pero esta modalidad era también mucho menos arriesgada. Cualquier retraso en el pago de las consignaciones prometidas al banquero suponía un retraso en el pago de las sumas que necesitaba la propia Corona. En el caso de pedir prestado para adelantar el dinero, los intereses corrían a cargo de la Real Hacienda. Sólo en el caso de un impago generalizado de esas deudas, que normalmente corrían a nombre del banquero, éste arriesgaba su reputación.

Resulta difícil saber cual de los dos tipos de provisiones era el más conveniente para la Corona o para los banqueros, porque ni siquiera ellos mismos lo

tenían muy claro. Dependía mucho de las circunstancias de cada momento, de la liquidez de la Corona, del estado de los mercados de crédito, de la reputación y pericia de los banqueros (no todos eran capaces de ejecutar una factoría con la agilidad precisa para ser puntual en los pagos). Está claro que si había estabilidad en los mercados y el tipo de cambio no fluctuaba en exceso, los banqueros podían sacar gran partido a la firma de asientos, el margen de beneficios era mayor, siempre y cuando la Corona cumpliera puntualmente con las consignaciones. Por otra parte, si la Corona tenía ingresos y podía disponer con facilidad de dinero para pagar a sus banqueros, en esa misma situación de estabilidad del tipo de cambio, era mucho más ventajoso para ella el contrato de factoría. Al contrario, en caso de tener problemas para atender las consignaciones o en situaciones de incertidumbre en los mercados financieros internacionales, el rey preferiría cubrirse con contratos de asiento, quizá más caros, pero seguros, siempre que los banqueros cumplieran lo firmado.

Como ambas partes tenían siempre una información incompleta (la Corona sabía mejor que los banqueros cuáles eran sus propios recursos a corto y medio plazo, pero desconocía la situación de los mercados, y los banqueros conocían el mercado pero no tanto la situación de las finanzas reales), la elección entre un tipo de contrato y otro dependió del juego de la negociación, y evolucionó dependiendo de los agentes que intervenían en ella. Además de dinero se necesitaba cierta complicidad entre ellos, como en cualquier negociación difícil que pretenda obtener resultados. Por eso era tan importante estrechar lazos de amistad y confianza entre los negociadores de la Corona y los banqueros. Sirva como ejemplo, el memorial que Carlos Strata envió al rey sobre su participación en la negociación de una provisión en 1626.

Y para que se heche de ver que tiene S. M. en mí una persona de quien puede hacer capital en todo quanto llegaren mis fuerzas, digo señor que si tuviere S. M. comodidad de mandar que se me acomode hasta 200.000 ducados del dinero del donativo, o otro más pronto, pagando dellos ynteresses a la Real Hacienda a raçon de ocho por ciento al año, con esto tomare a mi cargo de proveer la dicha décima parte del asiento, sin ningún género de ynterés mas que servir a S. M., y hare la dicha Provisión por factoría sin premio alguno. Y quando guste más S. M. que la haga por vía de asiento lo dego en su mano, y en este caso me contentaré vajar de las adealas que se concertaren de dar a los demás partícipes lo que pareciere al Consejo se puede quitar dellas, para que yo no gane nada en el asiento,

estando cierto no querrá tampoco que pierda en él, pues con sólo esto me contento, ni pretendo otra cosa <sup>31</sup>.

Hubo banqueros que firmaron contratos de asiento, pero en algunos años también factorías. Un ejemplo fue Octavio Centurión. Famoso por ser el banquero que firmó los asientos de mayor cuantía, y en ocasiones en exclusividad. Además de las negociaciones de su casa, en la que participaron sus socios y colaboradores habituales, tuvo capacidad para liderar grupos de banqueros y negociaciones colectivas. Esa capacidad de liderazgo entre sus propios compatriotas en España, le permitió dirigir dichos acuerdos colectivos. En concreto, las tres factorías que los banqueros genoveses firmaron en 1625, 1626 y 1627, cuyos diputados fueron precisamente Octavio Centurión, Carlos Strata y Vicencio Squarzafigo <sup>32</sup>.

Una de las soluciones a este dilema entre asientos y factorías, surgió durante el reinado de Felipe IV. Después de acumular toda la experiencia de reinados anteriores, se concluyó que era necesario, o al menos, conveniente, contar con un banquero que se encargase anualmente de realizar parte de las provisiones que necesitaba la Corona por vía de factoría. Su trabajo podía ser y, de hecho fue, un instrumento muy útil para controlar al resto de los banqueros. Saber el coste de una provisión, teniendo en cuenta que corría a cargo de la Corona y, por tanto, el banquero tenía que informar en detalle para ser compensado, permitía obtener información sobre los costes de las transferencias que podía compararse con las provisiones por vía de asiento de otros banqueros. Además, la factoría tenía muchas otras ventajas como la facilidad para cambiar el destino o los plazos del dinero que quería proveerse. Algo mucho más complicado y costoso en el caso de hacerse en los asientos.

En 1627 la Corona recuperó para su estructura financiera el cargo de Factor General del rey y nombró a Bartolomé Spínola, que lo desempeñó hasta su muerte en 1644 <sup>33</sup>. Le sucedieron sucesivamente otros dos banqueros genoveses: Juan Esteban Imbrea y Andrea Piquinoti.

<sup>31</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 625. Memorial de Carlo Strata, 6 de enero 1626. Para poder seguir sirviendo con más provisiones junto al resto de banqueros propuso que se le prestasen 200.000 ducados del donativo, por los que pagarían intereses a la Real Hacienda del 8% al año.

<sup>32</sup> AHPM, Protocolo 5518 fol. 21. Poder 22 de febrero 1636. AHPM 5477, fol. 804. Consentimiento, 22 de diciembre 1633.

<sup>33</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: "El Factor General del Rey y las Finanzas de la Monarquía Hispánica", *Revista de Historia Económica* 17/3 (1999), pp. 507-539; "Le cout de l'information:

Las factorías y la Factoría General exigían del agente una mayor responsabilidad a la hora de realizar operaciones financieras porque utilizaba los recursos de la propia Corona. Esto obligó a la Real Hacienda a compartir con ellos mucha más información y abrió las puertas a que esos banqueros ocupasen cargos de gobierno y a que participasen de una forma más activa en muchas Juntas y Consejos.

c) *El acceso a los cargos de gobierno*

En cuanto Bartolomé Spínola fue nombrado Factor General del rey, la Corona entendió que era imprescindible que gozase del mismo poder que cualquier otro miembro del gobierno de la Monarquía. Sólo de esa manera sería eficaz y respetado dentro de la estructura administrativa de la Real Hacienda.

Lo primero fue incorporarlo al Consejo de Hacienda. Aunque en diciembre de 1627 no había ninguna plaza vacante, no fue obstáculo para nombrarle consejero y pedirle que empezase ya a asistir a sus reuniones <sup>34</sup>. Nada más quedar libre una plaza en enero de 1631, se hizo su nombramiento oficial <sup>35</sup>. Teóricamente la actuación del Factor General estaba sometida a las deliberaciones del Consejo de Hacienda, pero como miembro de este órgano de gobierno, podía hacer oír su voz e imponer su criterio. Sólo cuando el Consejo estudiase propuestas suyas, debía ausentarse o abandonar la sala. A pesar de las numerosas diferencias de criterio con otros miembros del Consejo de Hacienda, su presencia y el peso de sus opiniones se consolidó con los años. Cada vez con más frecuencia el Consejo se posicionó a su favor.

Poco tiempo después de entrar en el Consejo, ese mismo año de 1631, entró también en la Junta de Armadas, que asesoraba al Consejo de Guerra. En 1633, Bartolomé fue nombrado miembro de la Junta del nuevo derecho de extracción de sal de Castilla <sup>36</sup>. En abril de 1634 se incorporó al Consejo de Guerra, dado

---

l'exemple de l'entreprise Bartolomé Spinola en Espagne au XVIIIe siècle", *Rives Nord-Méditerranéennes* 27 (2007), pp. 25-51.

<sup>34</sup> AHPM, Protocolo, 4512, f. 339. Decreto, 11 de diciembre 1627.

<sup>35</sup> AGS, Quitaciones de Corte, 9. Título 5 de febrero 1629. Bartolomé juró su cargo el cargo el 15 de febrero de 1631, incorporándose al Consejo con una plaza supernumeraria. AGS, Quitaciones de Corte, 9. Traslado 14 de junio 1631.

<sup>36</sup> AHPM, Protocolo, 4518, f. 116, obligación, 14 de febrero 1634.

que la mayor parte de las decisiones militares debían ser tomadas teniendo en cuenta la disponibilidad de fondos y nadie estaba mejor informado que el Factor General.

En diciembre de 1642 se decidió disolver la Junta de Ejecución y formar tres salas distintas. Bartolomé Spínola, el marqués de Castañeda y el conde de Miranda formaron parte de una de ellas<sup>37</sup>. Un año antes de morir, en el mes de febrero de 1643, las reuniones del Consejo de Hacienda se celebraban sólo con la presencia del conde de Castrillo, Bartolomé Spínola y don Pedro Valle de la Cerda. En el mes de mayo, el conde de Castrillo tuvo que ausentarse y por antigüedad, Bartolomé Spínola presidió el Consejo<sup>38</sup>. Por esa razón, también estuvo obligado a asistir a la Junta de Media Annata, constituida por entonces<sup>39</sup>, y también a la Junta de Administración de Millones<sup>40</sup>. Participó en innumerables reuniones y juntas fuera de los Consejos para resolver problemas puntuales o para discutir temas de fondo<sup>41</sup>. Su presencia se hizo habitual en casa de Olivares, donde se celebraron muchas de esas reuniones<sup>42</sup>.

La opinión de Bartolomé fue muy importante en el largo proceso de negociación que se abrió para arrendar los Almojarifazgos Mayor y de Indias. La

<sup>37</sup> J. H. ELLIOTT: *El Conde-Duque de Olivares...*, *op. cit.*, p. 644.

<sup>38</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 852. Consulta, 15 de enero 1643. El conde de Castrillo insistió en la necesidad de incorporar a más personas al Consejo para atender los asuntos de gobierno. En 1643 los tres más antiguos en el Consejo de Hacienda eran Miguel de Ypeñarrieta, Bartolomé Spínola y don Pedro Valle de la Cerda.

<sup>39</sup> B. CÁRCELES DE GEA: "La Junta de la Media Annata: presión fiscal y honor en el siglo XVII castellano", *Cuadernos de Investigación Histórica* 13 (1995), pp. 155-176.

<sup>40</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 872. Consulta, 14 de febrero 1644. Cuando murió le sustituyó el conde de Montalvo, como miembro más antiguo en el Consejo.

<sup>41</sup> J. F. BALTAR RODRÍGUEZ: *Las Juntas de Gobierno en la Monarquía Hispánica (siglos XVI-XVII)*, 1998.

<sup>42</sup> Por ejemplo, en enero de 1632 se discutía sobre la situación que atravesaban los Fugger viejos y la conveniencia o no de encargarles más asientos. Bartolomé compartía la opinión de su gobernador, el marqués de la Puebla y discrepaba de la postura del marqués de Trujillos, Miguel de Ypeñarrieta, don Baltasar de Alamos, don Francisco de Garnica y don Manuel de Hinojosa. AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 689. Consulta, 6 de enero 1632. Como el asunto era muy espinoso y había gran disparidad de opiniones, el Conde-Duque decidió reunirlos en su casa para seguir discutiendo, y a esa reunión tampoco faltó Bartolomé Spínola. AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 689. Consulta, 8 de enero 1632.

deliberación en los Consejos de Estado y Hacienda se prolongó hasta principios de 1632, y se llamó en numerosas ocasiones a Bartolomé para que diese su opinión. Spínola puso de manifiesto sus reticencias ante las ofertas, porque no ofrecían las fianzas requeridas ni aseguraban una correcta administración, algo que perjudicaba mucho a la Real Hacienda porque los juros se pagaban con mucho retraso y perjuicio para sus dueños<sup>43</sup>.

Las limitaciones del Factor General para ocuparse de todos los frentes abiertos que tenía la Real Hacienda a medida que la situación fiscal se deterioró, obligó a la Corona a incorporar a otros banqueros genoveses a esta misma estructura de colaboración política y económica. Sin despojar a Bartolomé de su cargo de Factor General, se abrió la puerta a otros factores de forma más permanente. A Octavio Centurión se le encargó una factoría muy específica. En 1632 fue nombrado Tesorero General, factor y proveedor de los presidios y fronteras de España. Lo que de forma abreviada se llamaba la “factoría de presidios”<sup>44</sup>. Más adelante, se incorporó también a Juan Lucas Palavesín como factor del rey, encomendándoles fundamentalmente que ayudase a conseguir fondos para facilitar el trabajo y las factorías de Bartolomé, cada vez más involucrado en tareas de gobierno y en los procesos de venta patrimonial y de oficios abiertos por la Corona.

La trayectoria de Octavio como asentista o banquero del rey es asombrosa. Su longevidad, casi 76 años, le permitió ofrecer al rey de España servicios financieros durante casi 50 años. A lo largo de ese tiempo sufrió cuatro suspensiones de pagos, (1608, 1627, 1647 y 1652), y un largo litigio judicial con la Corona a cuenta de sus primeras provisiones. Al igual que Bartolomé, supo estar cerca de las personas que decidían, prueba de ello fue la fluida correspondencia que mantuvo con el duque de Lerma en los primeros años del reinado de Felipe III<sup>45</sup>. Había llegado a España en 1602 y se había convertido muy pronto en uno de los asentistas más activos de la Real Hacienda. Por ejemplo, entre 1602 y 1605 adelantó 9.600.000 ducados. Posteriormente en 1624 volvió a firmar otra gran provisión de 5.290.000 ducados<sup>46</sup>. Junto a él colaboraron dos

<sup>43</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 689. Consulta, 9 de enero 1632.

<sup>44</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 714. Memorial, 1634.

<sup>45</sup> BNE, Mss. 1492 (148). Copia de la carta de Octavio Centurión al duque de Lerma 8 de enero 1608, fol. 321.

<sup>46</sup> I. PULIDO BUENO: *La familia genovesa Centurión...*, *op. cit.*, p. 241.

importantes financieros genoveses: Baptista Serra y Cattaneo Serra. Baptista fue también embajador de la República de Génova en España <sup>47</sup>.

Octavio volvió a convertirse en uno de los banqueros más activos de la Corona con Felipe IV. Regresó de Génova en 1622, donde había residido en los últimos años del reinado de Felipe III, para volver a hacerse cargo de su casa de negocios en Madrid. Una buena muestra de su actividad es que casi la tercera parte de todo lo pagado en metales preciosos en la Casa de la Contratación a sus compatriotas durante los primeros 7 años del reinado fue a él <sup>48</sup>. También Octavio formó parte del Consejo de Hacienda y estuvo también adscrito al de Guerra por la enorme importancia de sus provisiones <sup>49</sup>.

Estuvo presente en la Comisión de Millones, creada en 1603 para administrar ese impuesto <sup>50</sup>. Originalmente estaba formada por cuatro procuradores en Cortes. Éstas cedieron en julio de 1632 a las reiteradas peticiones del rey y aceptaron el nombramiento de cuatro ministros en la comisión. Nombrándose también por parte de esta comisión ya reformada unos administradores especiales para la cobranza de los millones atrasados, la influencia del gobierno en la administración de este impuesto empezó a hacerse sentir. Los miembros nombrados por el rey fueron: Bartolomé Spinola, Ottavio Centurione, José González y Nicolás Cid <sup>51</sup>.

<sup>47</sup> AHPM, Protocolo 1901, fol. 2001. Escritura del pleito, 5 de octubre 1628. Battista participó con una cuarta parte en los asientos de Octavio entre 1602 y 1612. Cattaneo residió también en Madrid entre 1602 y 1607. Para estas provisiones contó con la ayuda en Genova de la compañía de sus hermanos “Felipe Cataneo, Adan y Vicencio Centurion”. AHPM 5472, fol. 41 y ss. Copia de sentencia Carlos Strata, diciembre de 1625.

<sup>48</sup> C. ÁLVAREZ NOGAL: *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos...*, *op. cit.*, cuadro 1-2.

<sup>49</sup> J. H. ELLIOTT y J. F. DE LA PEÑA: *Memoriales y cartas del Conde Duque de Olivares*, Madrid 1978-1981, II, pp. 254-255. El secretario del embajador de Florencia, Monanni, comunicaba el 5 de febrero de 1639 que había sido nombrado consejero de Guerra el genovés Ottavio Centurione, marqués de Monesterio, “ni soldado ni vasallo... por haber servido tanto en los asientos”.

<sup>50</sup> B. CÁRCELES DE GEA: *Fraude y administración fiscal en Castilla. La Comisión de Millones (1632-1658). Poder fiscal y privilegio jurídico-político*, Madrid 1994.

<sup>51</sup> J. H. ELLIOTT y J. F. DE LA PEÑA: *Memoriales y cartas...*, II, p. 178.

d) *El acceso a los recursos e información de la Real Hacienda*

La Factoría General del rey otorgaba cierta exclusividad al banquero. Su cargo era incompatible con cualquier otro negocio financiero privado precisamente para evitar un uso indebido de información privilegiada. Su remuneración se concretaba en un salario, porque no se trataba de hacer negocios, sino de ponerse al servicio del rey. En lugar de buscar la forma de sacar más dinero a la Corona a cambio de sus servicios financieros, a partir de entonces se colocó junto al resto de los consejeros del rey para tratar de obtener más crédito a menor precio. Su profundo conocimiento de los entresijos de este negocio, pero también de cómo funcionaba el sistema fiscal y administrativo de la Monarquía resultaba de gran ayuda a la hora de negociar con otros banqueros.

La necesidad de contar con Bartolomé Spínola para llevar a cabo provisiones de forma rápida, eficaz y a precios muy ajustados, la Real Hacienda le ofreció toda su información, involucrándolo en sus problemas de liquidez y, poco a poco, en todo el entramado de recaudación de ingresos. El Factor General tenía acceso directo a muchos de los ingresos de la Real Hacienda. La urgencia con la que a veces se le pedía que llevase a cabo sus provisiones le supuso tener preferencia sobre algunos ingresos con respecto a otros banqueros, pero también se encargó de cobrar las rentas más difíciles y que nadie quería como consignación.

Su influencia en la corte se pone de manifiesto con otro ejemplo. En 1639 el Consejo quiso premiar a varias personas, entre las que se encontraban el conde Salvatierra, asistente de Sevilla, Manuel Pantoja y don Luis de Baeza y Mendoza, por encargarse de cobrar medias anatas de los juros de alcabalas, y encabezar y administrar unos por ciento y otras rentas, pero Bartolomé solicitó que se aplazasen esas recompensas hasta evaluar su trabajo, pues necesitaba incentivarlos al máximo en el proceso de cobro de una serie de ingresos que él necesitaba <sup>52</sup>.

Ese acceso a los fondos de la Real Hacienda también se muestra con claridad en el caso de Octavio Centurión. A través de la factoría de Presidios, Octavio Centurión se encargó del cobro de todos aquellos recursos aplicados a sostener el ejército en España.

<sup>52</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 795. Consulta 14 de diciembre 1639.



e) *Títulos, honores y mercedes*

Como consecuencia de sus servicios al rey, los banqueros recibieron compensaciones en dinero, pero también un notable reconocimiento social. La Corona les concedió una serie de cargos y títulos de muy diversa índole. En el caso de Bartolomé Spínola, muy poco después de ser nombrado Factor General, recibió un hábito de caballero en la orden de Santiago<sup>53</sup>, y el 28 de junio de 1629, el título de Contador Mayor del Ilustrísimo Sr. D. Carlos, Infante de España<sup>54</sup>. Cuando murió Diego Rodríguez de Acosta, Gran Canciller y miembro del Consejo de la Santa Cruzada, Bartolomé fue nombrado superintendente de su casa y negocios con el objetivo de que revisase sus cuentas y evitase que la Real Hacienda perdiese dinero en la liquidación<sup>55</sup>. También se le nombró Tesorero General de la media annata al final de su vida. Era un cargo muy importante por tratarse de una de las tesorerías de mayor volumen de ingresos, gran parte de ellos en plata. Bartolomé anticipó por cuenta de este oficio 100.000 escudos de plata en 1643<sup>56</sup>. Entre 1640 y 1641 se incorporó a la Junta de Medios que solía reunirse en casa del Conde-duque. Gran parte de su cometido consistió en idear la forma de vender o colocar más juros. También durante esos mismos años estuvo al frente de la negociación de los asientos con los banqueros del rey. Entre el 18 de junio de 1642 y el 23 de abril de 1643 formó parte de la Junta de Ejecución por orden del rey<sup>57</sup>. Al final de su vida, el 23 de marzo de 1642, se le concedió el título de conde de Pezuela de las Torres<sup>58</sup>, una villa del sureste de

<sup>53</sup> AHN, Órdenes Militares, Santiago, Exp. 7910. Cédula del Consejo de Órdenes, 22 de junio 1627. Fue nombrado el 10 de noviembre 1627.

<sup>54</sup> AHPM, Protocolo, 4516, fol. 558. Carta de pago, 13 de diciembre 1631. Bartolomé Spínola recibió de D. Luis Chirinos, Tesorero General de su Alteza, 162.027 maravedís de vellón por sus gajes y salarios de Contador desde que se le concedió dicho título.

<sup>55</sup> Más adelante vendió el cargo de Gran Canciller a Felipe Denis Pacheco por 420.000 reales de vellón en nombre de la Real Hacienda.

<sup>56</sup> AHN, Nobleza, Fernán Núñez, C. 86, D. 1 (21).

<sup>57</sup> AGS, Consejo y Juntas de Hacienda, 856. Consulta, 25 de junio 1643. Gozó de 100 escudos al mes, al igual que el resto de sus miembros.

<sup>58</sup> AHN, Consejos, 4441. Consulta, 23/05/1668. Parece que se le concedió en consideración de sus muchos servicios por real decreto de su Majestad de 3 de mayo 1641, pero el título tiene fecha de 23 de marzo 1642. Desde 1859 lo posee la duquesa de Fernán-Núñez.

la actual provincia de Madrid que previamente había comprado e incorporado a su patrimonio y donde finalmente quiso ser enterrado <sup>59</sup>.

Una trayectoria similar la observamos en el caso de Octavio Centurión. Gracias a sus negociaciones en 1624 obtuvo un hábito en la orden de Alcántara y resolvió el pleito que mantenía desde hacía años con la Corona. Poco después de hacerse cargo de la Factoría general de presidios, en el mes de noviembre de 1632, recibió el título de marqués de Monesterio <sup>60</sup>. Al ser nombrado marqués se le concedió también carta de naturaleza en estos reinos, y por lo tanto no estuvo sujeto desde entonces a la regular incautación de los réditos de juros que detentaban los extranjeros. También acumuló cargos de menor importancia como mayordomo de la Reina y comendador de la Zarza <sup>61</sup>. Fue comendador de la Batundeira, pero se la cedió a su sobrino, yerno y socio, Domingo Centurión.

### *CONCLUSIONES*

La Monarquía española diseñó su sistema financiero en el siglo XVII incorporando a su estructura administrativa y de gobierno a algunos de los banqueros internacionales más destacados. Unos accedieron a la Factoría General del rey, otros a labores de gobierno en diversos Consejos, especialmente los de Hacienda y Guerra.

La incorporación de estos banqueros permitió a la Corona profesionalizar parte de la estructura financiera de la Corona española, aumentando su eficacia en la gestión de los recursos económicos, y sobre todo, permitiéndole acceder a los mercados financieros en condiciones mucho más favorables porque gracias a los banqueros se generó mayor confianza y credibilidad en el sistema financiero de la Monarquía. ¿Qué obtuvieron a cambio los banqueros? ¿Sólo dinero? Estas páginas han tratado de demostrar con ejemplos concretos que además de

<sup>59</sup> AHPM, Protocolo, 4530, f. 79. Testamento de Bartolomé Spínola, 14 de febrero 1644. En la villa de Pezuela tiene por mayordomo y cuidador de sus bienes a Francisco Marín.

<sup>60</sup> AHPM, Protocolo, 5478, f. 124. Poder, 14 de enero 1634. No tardó en obtener la titularidad de esa villa, cuya gestión delegó en Gabriel Trejo, vecino de la localidad, a quien nombró alcalde ordinario.

<sup>61</sup> AHPM, Protocolo, 7306, f. 1. La encomienda se le concede el 23 de diciembre 1633. Octavio nombró como administrador a Juan Arque, con un salario de 300 ducados al año, que en 1640 aún continuaba.

conseguir la rentabilidad de sus empresas, los banqueros genoveses también consiguieron ocupar puestos de responsabilidad y participar del poder de la Monarquía. Si un banquero ocupaba un puesto relevante, lo hacía después de haber demostrado su lealtad de múltiples formas a la Corona, o a las personas que en ese momento detentaban el poder, y sobre todo, después de demostrar que era mejor que cualquier otro banquero.

Sin ser inicialmente determinante, su opinión influyó en muchas decisiones de la Monarquía, pero no tanto como grupo, sino de forma individual. No deben confundirnos las referencias genéricas a los banqueros o los acuerdos a que estos llegaron para ayudarse mutuamente, cuya lógica no corresponde analizar a este trabajo. La negociación con la Corona fue siempre fundamentalmente un aspecto individual, como lo fueron cada una de sus cuentas.

Lo más importante para conseguir el objetivo de conseguir poder cerca de la Monarquía, y por tanto, reconocimiento social, no era tanto el dinero, por esencial que fuese para un banquero, sino su capital humano, los conocimientos que tenían sobre el negocio financiero a nivel internacional y, especialmente, su capacidad para conseguir y gestionar información relacionada con personas: su extensa red de contactos.

El acceso y control a la información económica tal y como hemos explicado a lo largo de estas páginas es uno de los factores que contribuyó a fortalecer el poder económico de los banqueros genoveses en España, otorgándoles lo que denominamos “poder de negociación”. Gracias a él los banqueros podían sentarse a negociar con la Corona. A cambio de un acceso a los mercados financieros europeos, el rey les otorgaba básicamente dos cosas. En primer lugar, el acceso a importantes sumas anuales del metal precioso que circulaba en Castilla, permitiendo a los banqueros de Madrid justificar sus actividades y contar con la colaboración estrecha de las principales casas bancarias que residían en Génova. Ese control de una parte importante del metal precioso europeo mantenía el poder del capitalismo genovés en Europa. En segundo lugar, el rey cedió a los banqueros genoveses una parte de poder político en Castilla, incluyendo en él los honores y distinciones que eran propios de las personas poderosas. Esta compensación no era transferible a sus socios europeos, se disfrutaba en Madrid, y como tal iba dirigida a compensar las ambiciones personales de cada uno de los banqueros genoveses que residían en la corte. Un buen incentivo para que estos intermediarios siguieran desempeñando lo mejor posible su papel y continuasen poniendo su nombre y reputación al servicio de las causas que defendía el rey de España.